

## MSX Marketing News

Novembre 2008

### FORUMCLUB

10th International Congress and Expo  
for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs  
20-21-22 febbraio 2009  
VeronaFiera, Centrocongressi - Palaexpo

[www.ncforum.com](http://www.ncforum.com)

#### FORUMCLUB 2009: Roberto Tiby parlerà di Yin & Yang Marketing!

Cosa c'entra la filosofia cinese con il Marketing? Lo scoprirete nella sessione di Roberto Tiby al **X° International Congress and Expo FORUMCLUB 2009** (manifestazione già nota come "Forum Il Nuovo Club - International Congress & Trade Show", che nel X° anno si rinnova e a cui si affianca FORUMPISCINE), in cui Roberto illustrerà una originale interpretazione al modo di fare marketing, basata sui principi dello **Yin** e dello **Yang**.

Lo scopo è quello di superare i limiti imposti dalla mentalità occidentale che induce, spesso, a compiere degli errori grossolani anche nella gestione delle strategie commerciali. La mentalità orientale, basandosi sulla comprensione degli opposti e sulla dinamicità con la quale questi si rapportano, permette una nuova visione dell'agire commerciale.

Anche nelle aziende è possibile individuare degli opposti sia in ambito organizzativo (processi e persone) che in ambito commerciale (conquista e fidelizzazione, valore per il cliente e valore per l'imprenditore, politiche di massa e politiche di focalizzazione, ecc). **Yin & Yang Marketing** è un approccio basato sulla gestione dinamica dell'equilibrio degli opposti, presupposto fondamentale per acquisire il giusto atteggiamento che bisogna avere nel pensare e, soprattutto, nell'applicare il marketing.

**Yin & Yang Marketing** non è sola teoria ma, proprio per come è pensato, fonde in sé teoria e pratica, incrementando le possibilità di successo delle iniziative di conquista di nuovi clienti come delle attività di fidelizzazione di quelli esistenti. Nel suo intervento Roberto porterà in evidenza anche alcuni dati dei Club italiani che dimostrano nel difficile scenario attuale sia indispensabile superare la vecchia impostazione occidentale per affrontare in modo più efficace il mercato.

#### La circolarità del processo comunicativo



[Scarica il modulo di adesione](#)

#### Il 24 e 25 gennaio 2009 nuovo corso di formazione sui Processi di Vendita e Comunicazione nel Fitness

Il **24 e 25 gennaio 2009**, presso la sala congressi dell'[Hotel Napoleon](#) di Lucca, MSX Marketing e [Itaca](#), società leader nello sviluppo di sistemi informatizzati e gestionali e produttrice di Gymgest®, organizzano 16 ore di formazione con Roberto Tiby, dedicate a manager/titolari, consulenti vendita e receptionist e suddivise in 2 giorni di aula, sul tema della comunicazione e della vendita. In particolare, il corso si articolerà in:

- **Analisi ed evoluzione del mercato del fitness e del benessere**, per scoprire le insidie del mercato e i trend evolutivi
- **Le quattro fasi e le 20 sotto-fasi del processo di vendita**, per esplorare l'efficienza di una vendita strutturata
- **Le regole della comunicazione efficace per la vendita efficace (parte di formazione effettuata con tecniche di Role Playing)**, per comprendere in che momento, cosa e come si comunica quando si vende

Il costo del corso è di 250 €/persona, ed è previsto il 25% di sconto per ogni altro partecipante dello stesso Club.

Per informazioni e prenotazioni: [info@gymgest.it](mailto:info@gymgest.it) - Tel: 0583 999555.

## MSX Marketing News

Novembre 2008

Dirigere lo sport è una professione moderna



[Scarica la brochure informativa del Master](#)

### Master in "Organizzazione e Sociologia dello Sport – Management e Gestione dello Sport" – Università degli Studi di Milano Bicocca

Come vi avevamo preannunciato nella newsletter di maggio, Roberto Tiby è stato confermato nel corpo docenti della 7a edizione del Master di II° livello in "**Organizzazione e Sociologia dello Sport – Management e Gestione dello Sport**" organizzato dalla Facoltà di Sociologia dell'Università degli Studi di Milano-Bicocca, che apre i battenti il 28 novembre 2008 e chiuderà il 29 novembre 2009.

Infatti venerdì 28 novembre, presso l'Università di Milano-Bicocca, Partner della FICTS, si è tenuta la discussione con la Commissione Esaminatrice da parte di 25 iscritti al Master, coordinato dal **Prof. Franco Ascani**. Il 29 novembre, alle 10.30 (Palazzo U9 aula 3 - Via dell'Innovazione 10), avrà invece luogo il Convegno, aperto al pubblico, dal titolo "**Dal gesto sportivo alla cultura nella società**" promosso dall'A.M.O.V.A. (Associazione Medaglie d'Oro Valore Atletico, Presidente Angelo Vassena) e dall'Università di Milano-Bicocca, nel corso del quale è prevista la Cerimonia di Proclamazione dei neo-manager sportivi. **Il 18 dicembre 2008 avrà inizio la 7a edizione del Master** presso la Facoltà di Sociologia e Ricerca Sociale dell'Università degli Studi Milano-Bicocca.

L'obiettivo del Master è quello di mettere i partecipanti in grado di rispondere in modo adeguato, con competenza manageriale, alle esigenze di nuove professionalità progettuali e relazionali per le organizzazioni sportive e per le imprese del mondo sportivo.

Affiancato da esperti del mondo accademico, sportivo e giuridico italiano, Roberto terrà lezioni nell'area denominata "**L'economia dello Sport: il Management delle Organizzazioni e degli Eventi**", nel modulo intitolato "**Il marketing strategico, la comunicazione e la customer satisfaction**".



### CSI MANAGER®: il primo e unico software per la valutazione della soddisfazione della vostra clientela

Il CSI, o Indice di Soddisfazione del Cliente, è un indicatore fondamentale per monitorare e gestire la qualità erogata da un'azienda. È uno dei pochi indici previsionali in grado di anticipare cosa capiterà nel prossimo futuro al vostro business; inoltre permette di definire le priorità di intervento e investimento più significative per ottimizzare l'impiego di denaro e tempo che sono, nella gestione aziendale, risorse scarse per definizione.

Il software **CSI Manager®** utilizza un metodo di calcolo della soddisfazione oggettivo, scientifico ed operativo, brevettato da MSX Marketing ed è uno strumento innovativo ed unico sul mercato. Il CD è comprensivo del manuale utente e dell'illustrazione del metodo di valutazione della soddisfazione implementato dal software.

**CSI Manager®** è acquistabile contattando direttamente MSX Marketing allo 0141 946582 o scrivendo a [info@msxmarketing.com](mailto:info@msxmarketing.com). Sono disponibili diverse formule d'acquisto a partire da **89 € al mese** e pacchetti comprensivi della consulenza a supporto del calcolo del CSI.

È tutto per questo mese, ci aggiorniamo a dicembre.